

广州到台湾跨境物流COD

产品名称	广州到台湾跨境物流COD
公司名称	深圳中邮全球供应链有限公司
价格	18.00/KG
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区福海街道稔田社区大洋路99-7号401 (注册地址)
联系电话	17666111742 17666111742

产品详情

广州到台湾跨境物流COD

货运物流创立于二零零五年有鉴于内地至中国台湾之通商、电子商务、网上购物集运逐步经常，为进一步服务项目众多的顾客，尤其创建"一条龙"运输设备，出示电子商务物流DOOR TO DOOR SERVICE(户对户到府送到服务系统)。

凡举各种五金零件、机械设备制造、化工原材料、服装、皮革制品、塑胶制品、各种制成品、本人衣服、汽车零配件进出口贸易，处理您繁杂的申请办理关键点(包括批件、合同书、报关单证、中国海关、进口关税、运送等)进而提升 您的工作效能。

中国台湾人口总数稳居全球第四，巨大的市场的需求为中国台湾电子商务销售市场的发展趋势确立了优良的基本。台湾首都菲律宾被称作“twiter之都”(Twitter capital)，互联网技术和社交网络的覆盖率极高，大大的促进了网络技术的发展趋势。预估将来两年，中国台湾电子商务零售占有率将提高到8%。

eBay、阿里巴巴网、被称作“东南亚地区美国亚马逊”的Lazada等大中型电商企业在中国台湾的业务流程顺风顺水。伴随着台湾人人均收入的持续提升及其智能机的普及化，本地电子商务市场前景光辉。

但是，中国台湾基础设施建设相对性落伍，公路交通设备和互联网服务系统软件都较为差，电子商务迅速发展趋势仍然遭遇许多阻碍。

雨果网从外国媒体“establishmentpost”2月10日的报导中掌握到：虽然现阶段中国台湾电子商务市场容量仅为20亿美金，所占的市场份额还不上全国各地零售业总营业额的1%，但专业人士却十分看中中国台湾电子商务销售市场的市场前景。

印度电商零售占有率将达8%

伴随着中产阶级人群的不断发展和其智能机的普及化，中国台湾电子商务在零售业的占有率将在接下去两年里快速提高到8%，到时中国台湾将变成东南亚较大的电子商务销售市场。

尽管无法作出精确的预测分析，但能够毫无疑问的是中国台湾电子商务销售市场将来两年终将规模性提高。中国台湾的人口总数十分巨大，是世界人口第四多的我国，市场容量十分丰厚；次之，愈来愈多的台湾人明白怎么使用互联网技术，北京首都菲律宾如今已被称作全球“twitter之都”，台湾人里边的twitter用户数十分巨大。

从如今的数据统计看来，中国台湾电子商务销售市场总价值的确有点儿低，但是技术专业组织预测分析到二零一六年，中国台湾电子商务销售市场总价值将提高三倍。和很多我国一样，受台湾人热烈欢迎的网上购物商品是服饰。在二零一四年，60%的中国台湾互联网顾客选购了衣服裤子。更加趣味的是，全部的电子商务买卖中有27%是根据社交媒体新闻媒体开展的。

据波士顿顾问公司（the Boston Consulting Group）近期的一项调研，现阶段约有7400万的台湾人每个月的支出超出二百美金，该值到今年将升至1.41亿人。此外，依据新加坡邮政预测分析，到二零一六年，中国台湾的互联网增长率将达20%。

值得一提的是，愈来愈多的台湾人可能由于太繁忙而越来越没有时间到传统式的实体店店铺买东西，另外为了更好地防止去店铺道上很有可能碰到的各种各样不便，许多台湾人毫无疑问会挑选网上购物，由于中国台湾的公路交通的确十分拥挤。

中国台湾电子商务销售市场群英并起，Lazada一马当先

现阶段，许多电商企业早已进驻中国台湾销售市场。例如被称作“东南亚地区美国亚马逊”的Lazada在二零一三年就涉足中国台湾销售市场，随后在二零一四年就替代美国亚马逊变成中国台湾浏览量的电子商务网站。据报道，Lazada每个月的浏览量大概为650一万人次。Lazada总裁比特纳觉得中国台湾的电子商务销售市场终将呈爆发式提高。据Lazada统计分析，台湾人每日均值花在智能机上的时间为181分钟，时间居于全球。

阿里巴巴网和eBay等电子商务公司也在中国台湾运营的顺风顺水。阿里巴巴网集团旗下网址每个月的浏览量为390一万人次，eBay为220一万人次。据传闻，美国亚马逊方案之后将在中国台湾开门店。

中国台湾当地电子商务Tokopedia是中国台湾的C2C服务平台。据报道，Tokopedia早已从日本软银和资本得到一亿美元之上的风投。很多人都期待那样规模性的资产引入可以吸引住大量的资产投资中国台湾电子商务。Tokopedia总裁兼创始人William Tanuwijaya称假如中国台湾电子商务的主要表现合乎投资者的预估，一般都可以得到额度丰厚的风险性股权融资。

对很多台湾人来讲，智能机是应用互联网技术的主要专用工具。绝大多数电商企业都十分掌握这一点，竞相开发设计购物app，以完成发展战略扩大。因为中国台湾每家手机上公司的市场竞争持续加重，手机价格愈来愈划算，现阶段中国台湾的智能机用户数正快速提高。除此之外，因为很多台湾人沒有透支卡或银行帐户，本地的电商企业都迫不得已选用到付的付款方式。

台湾人常常在工作期内网上购物

实际上，中国台湾的电子商务市场前景非常广阔，但遭遇的阻碍仍然许多。

中国台湾互联网客户上网时间并不是很多，每日网上在三到四个钟头中间的互联网客户不上50%，这在一定水平上面限定互联网销售量的提高。比照一下越南地区，不会太难发觉这一比例稍低了，越南地区尽管是个小销售市场，可是每日网上三四个钟头的互联网客户占比也达62%。早已涉足中国台湾销售市场的日本电商韩国乐天集团（Rakuten）称，导致这类状况的缘故取决于中国台湾的互联网服务系统软件落伍、网速很慢。因为无线网络速度比较慢，许多台湾人迫不得已在工作的前提下开展网上购物，由于公司办公室的网络速度相对来说平稳了很多。对于此事，Rakuten就曾表明自身网址的提交订单高峰时段在早上的11点钟。

次之是中国台湾的基础设施建设落伍。尽管人口非常多，但中国台湾的公路交通互联网十分落伍。这造成很多电商企业迫不得已创建代理的配送系统，例如聘请不计其数个摩托驾驶员和货车司机来运输包裹。因为公路交通设备落伍，许多地区的派送详细地址不明不白，地图上也无法确立说明，这都提升了电商企业的派送成本费，常常让配送越来越很艰难。

其次，很多台湾人对网上购物商品欠缺信任感，实际上这个问题在全部东南亚十分广泛，因而每一个电商企业都务必勤奋处理这个问题。东南亚的顾客广泛担忧不能收到早已购买的产品，或是会遭受钱上当受骗、信息内容失窃等难题。因此，东南亚的电商企业务必保证自身的服务水平十分高品质，才可以获得中国台湾顾客信任感。

例如，阿里巴巴网的支付宝钱包便是很好的支付平台，顾客支付先交给阿里巴巴网存放，直到双方都确定令人满意以后，阿里巴巴网再根据支付宝钱包把钱付款给商家。这类方法可以大幅度降低顾客的不信任。此外一个方法是到付，相对性繁杂一些。

二零一四年，移动支付公司Doku的成交额就达5.两亿美金，对比二零一三年提高了30%，上涨幅度十分大。

除此之外，经济发展层面也是一个难题。中国台湾11%的人口数量依然处于贫困线，此外也有25%的人口数量日常生活也贴近贫困线；中国台湾的互联网普及率依然较低，中国很多地区没有高速无线网络覆盖；除此之外，中国台湾的平均人均收入也较为低